

Als internationales Executive Search Unternehmen sind wir spezialisiert auf die Bereiche Marketing & Sales in der Konsumgüterbranche. Unser Kunde ist eine inhabergeführte Unternehmensgruppe der Molkereibranche. Zur Verstärkung unseres Key Account Teams in Bayern suchen wir Sie als

Nationaler Key Account Manager MoPro (m/w/d)

Das sind Ihre Aufgaben:

Schon bald übernehmen Sie Verantwortung für die Entwicklung Ihrer Schlüsselkunden, der Umsetzung von Markenstrategien sowie Realisierung der Absatz-, Umsatz- und Ertragsplanung. Sie erstellen die Kundenstrategie zur Erreichung unserer Ziele im Rahmen der vertrieblichen Gesamtplanung. Dabei haben Sie die Ergebnis- und Budgetverantwortung für die betreuten nationalen und regionalen Großkunden.

- In diesem Zusammenhang sind Sie verantwortlich für die Planung, Vorbereitung, Durchführung und Kontrolle der Jahresgespräche.
- Risiken abschätzen und Preis-/Absatzszenarien auf der Grundlage eines exzellenten Kundenverständnisses entwickeln.
- Dabei übernehmen Sie die vertriebliche Patenschaft für eine unserer Marken und stellen die abgestimmte Zusammenarbeit mit dem Marketing sicher.
- Sie sind ein kluger Verhandlungspartner mit positiver Ausstrahlung, einem Gespür für das Machbare und dem notwendigen Rückgrat wenn der Wind von vorne bläst.
- Es versteht sich fast von selbst, dass Sie eng mit internen und externen Ansprechpartnern zusammenarbeiten.

Das ist Ihr Profil:

- Sie sind bestens auf diese Aufgaben vorbereitet, wenn Sie ein Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkten Vertrieb & Marketing abgeschlossen haben oder eine entsprechende Qualifikation mitbringen.
- Zudem konnten Sie mindestens drei Jahre einschlägige Berufserfahrung in der Betreuung nationaler Top Key Accounts im Markenartikelbereich sammeln und haben sich in Ihrer beruflichen Laufbahn im Marketing oder Vertrieb in ihre jetzige Position entwickelt.
- Sie haben sehr gute Kenntnisse der Einkaufs- und Vertriebsstrukturen des deutschen Handels, Weiterhin begeistern Sie Ihre Gesprächspartner auf Deutsch und Englisch.
- Persönlich punkten Sie mit einer selbstständigen, analytischen, lösungsorientierten und verantwortungsbewussten Arbeitsweise, der Fähigkeit Dinge voranzutreiben als auch Ihrer Reisebereitschaft.

Wir bieten Ihnen langfristige berufliche Entwicklungsperspektiven, anspruchsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben mit attraktiver Vergütung. Senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail oder per Post mit Hinweis auf den frühestmöglichen Eintrittstermin an:

Kernkompetenzen:

Regionaler KAM (Norden), jedoch auch Nationale Verantwortung wie bspw. RTG (Führt selbstständig dort die Jahresgespräche)

- einige Jahre Erfahrungen (3 – 5 Jahre) LEH im Bereich Gelbe Linie/ Weiße Linie (Mopro) in vergleichbarer bzw. Junior Position,
- Fighter für unsere Marken, harte Verhandlungsmentalität, aber sympathisch, muss ins Team passen
- Möglichst bereits mit vorhandenem Netzwerk Handel/ Industrie - weiße / gelbe Linie, in der Mopro
- Erfahrungen Ansätze Category Management, Nielsen & Simit Auswertungen (Shopper Insights, Shopper-Verhalten, Verbraucher)
- Hohe Bereitschaft auch in Kalkulationen und Themen Vertriebscontrolling einzusteigen
- Entwicklungspotential in Richtung weiterer Kunden mit JG Führung

- Patenschaft mit Marketing Kollegen aus dem Produktmanagement, speziell um eine oder zwei Marken

Wir bieten

- Abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Markenumfeld
- Flache Hierarchien in und kurze Entscheidungswegen in einem engagierten Team
- Erfolgsversprechende Entwicklungsmöglichkeiten
- Einen attraktiven Standort an einem schönen Standort in Bayern

Interessiert ? Dann senden Sie bitte Ihre Unterlagen per email an
Herrn Robert Weichsberger weichsberger@mpwmuc.de

Infos im Internet zu MPW München: www.mpwmuc.de